



LAHDEN AMMATTIKORKEAKOULU
Lahti University of Applied Sciences

KULJETUSKUSTANNUSTEN VERTAILU EUROOPAN VIENNISSÄ

Case: ALLU Finland Oy

LAHDEN AMMATTIKORKEAKOULU
Liiketalouden ala
Kansainvälisen kaupan koulutusohjelma
Opinnäytetyö
Kevät 2013
Maiju Koponen

Lahden ammattikorkeakoulu
Liiketalouden ala
Kansainvälisen kaupan koulutusohjelma

MAIJU KOPONEN Kuljetuskustannusten vertailu Euroopan viennissä
Case: ALLU Finland Oy

Kansainvälisen kaupan opinnäytetyö, 39 sivua, 1 liitesivu

Kevät 2013

TIIVISTELMÄ

Tämä opinnäytetyö käsittelee kuljetuskustannuksien hintojen optimointia Euroopan ydinalueiden vientikuljetuksissa case -yritykselle. Työn teoreettisessa osuudessa käydään läpi logistiikkapalveluita yleisellä tasolla, selvittäen mitä lisäarvoa ulkopuolisen huolitsijan käyttäminen vientitoimituksissa tuo yritykselle ja miksi huolitsijoiden käyttäminen on yleistä. Teoriaosuudessa keskitytään lisäksi Euroopan sisäisiin kansainvälisiin kuljetuksiin.

Opinnäytetyön empiirinen osuus koostuu toimeksiantajayritykselle, ALLU Finland Oy:lle tehdystä tutkimuksesta kuljetushinnoista. Opinnäytetyössä on vertailtu neljän yrityksen ennestään tunteman huolitsijan tarjoamia hintoja keskenään. Huolitsijoita pyydettiin tarjoamaan rahtia ennalta määritettyihin toimipaikkoihin annetuilla rahduspainoperusteilla. Opinnäytetyön tarkoituksena oli selvittää, kannattaako Euroopan maantiekuljetuksissa keskittää kuljetukset avainalueille vain yhden huolitsijan kautta vai jatkaa hajauttamista samalla tavalla, kuin case -yrityksessä on aiemmin tehty. Opinnäytetyö päätettiin keskittää koskemaan neljää maata, jotka yritykselle ovat merkityksellisiä: Ranskaa, Saksaa, Ruotsia ja Isoa-Britanniaa.

Tutkimuksen tulokset kääntyivät positiivisella tavalla vahvasti huolitsija A:n puoleen. Huolitsija A oli selkeästi halvin lähestulkoon kaikilla alueilla, muutamaa poikkeusta lukuun ottamatta. Jatkossa suositellaan kuitenkin käytettäväksi myös huolitsijaa B, joka tarjosi viidelle suurelle lähetykselle edullisimman palvelun. Iso-Britannian ja Pohjois-Saksan kuljetuksissa on paras tarkistaa hinta huolitsijoiden A ja B kesken Tulevaisuudessa tutkimuksissa voisi hinnan lisäksi myös ottaa huomioon huolitsijalta ostettavat lisäarvopalvelut, kuten päästöjen huomioiminen ja toimitusaika.

Avainsanat: kansainväliset kuljetukset, kuljetuskustannukset, huolitsija, yhteisö-kauppa, ALLU Finland Oy

Lahti University of Applied Sciences
Degree Programme in International Trade

KOPONEN, MAIJU:

Comparison Of Transportation Costs In
European Exports
Case: ALLU Finland Oy

Bachelor's Thesis in International Trade

39 pages, 1 appendix

Spring 2013

ABSTRACT

This thesis deals with the optimization of transport costs in prices of exports in main regions for the case company. The theoretical basis goes through the logistics services in general, clarifying what added value the usage of external freight forwarders bring to the company and why it is common to use freight forwarders on exports. The theoretical part of the study focuses on the international transportations in Europe.

The empirical part of the thesis consists of the executive company's, ALLU Finland Oy, study on transport prices. In the thesis a comparison was made between the offered prices from four already known freight forwarders. Forwarders were asked to offer transportation prices for defined locations with given weights and loading meters. The purpose of this study was to find out whether it is recommendable to centralize transportations only to one forwarder or to continue in the same way the case company has done before. The thesis concentrates only on four countries that are relevant to the case company in the field of exports: France, Germany, Sweden and the United Kingdom.

The study results strongly favor forwarder A. Forwarder A was by far the cheapest in almost all areas, with a few exceptions. In the future it is also recommended to use forwarder B, since they offered best prices for five big shipments. In transportations to Great Britain and North-Germany, the best option is to tender the price between forwarders A and B. In addition it is also recommended to tender the freights regularly. In the future it might be relevant to also study the extra services that forwarders provide as a part of the customer experience, such as the eco friendly transportations and delivery time.

Key words: international transportations, transportation costs, forwarder, community trade, ALLU Finland Oy

SISÄLLYS

1	JOHDANTO	1
1.1	Tutkimuksen tavoitteet ja rajaukset	2
1.2	Tutkimusmenetelmät	3
1.3	Opinnäytetyön rakenne	4
2	YHDISTELMÄKULJETUKSET YHTEISÖKAUPASSA	6
2.1	Yleistä yhteisökaupasta	6
2.2	Yhteisökuljetukset	7
2.2.1	Rahdituspainoperusteet	8
2.2.2	Incoterms 2010 – toimituslausekkeet	9
3	LOGISTIIKKAPALVELUT	13
3.1	Ulkoistamisen toimintamallit	13
3.2	Logistiikkapalveluiden hankinta	15
3.3	Huolinta	17
3.4	Logistiikkapalveluiden valintakriteerit	18
4	CASE: ALLU FINLAND OY	22
4.1	Yritysesittely	22
4.2	Tutkimuksen toteutus	23
4.2.1	Tutkimusaineiston hankinta	24
4.2.2	Aineiston läpikäynti	25
4.3	Kuljetushintavertailu	26
4.3.1	Saksa	26
4.3.2	Ranska	28
4.3.3	Iso-Britannia	29
4.3.4	Ruotsi	30
5	YHTEENVETO	34
	LÄHTEET	36
	LIITTEET	

1 JOHDANTO

Suomalaisyritysten liikevaihdosta keskimäärin 12,1 % koostuu logistiikasta aiheutuneista kustannuksista. (Logistiikkaselvitys 2012, 1). Teollisuusyrityksillä keskimäärin 35 % kilpailukyvyistä tulee logistiikasta. Yritykset voivat täten omilla toimillaan ja valinnoillaan vaikuttaa noin puoleen logistisesta kilpailukyvyistään. Suomen maantieteellinen sijoitus Manner-Eurooppaan nähden asettaa omat haasteensa logistisille yhteyksille, samoin kuin Suomen sisäiset pitkät välimatkat. (Logistiikkaselvitys 2012, 3). Logistiikkakustannukset Suomessa ovat muihin Euroopan maihin verrattuna korkeammat, mikä johtuu osaltaan Suomen kaukaisesta sijainnista Euroopan markkinoihin nähden sekä Suomen hajanaisesta väestötiheydestä. (Karrus 1998; 24) Ammattimaisen kuorma-autoliikenteen kustannukset nousivat keskimäärin 6,4 prosenttia vuoden 2011 tammikuusta vuoden 2012 tammikuuhun. Kokonaisindeksin nousuun vaikutti polttoaineiden hintojen kohoaminen. Ilman polttoainekustannuksia kuorma-autoliikenteen kustannukset nousivat 2,8 prosenttia. (Logistiikkaselvitys 2012, 44)

Yritysten resurssit toiminnassaan ovat rajallisia, ja nykypäivänä harvan yrityksen ominta alaa ovat kuljetukset eikä yritysten kapasiteetti riitä syventymään logistiikkaan. Useimmiten logistiikka on juuri se osaamisalue, joka mieluusti ulkoistetaan parempaa tietotaitoa omaaville yrityksille. (Yritys-Suomi, 2013) Ulkoistamalla logistiikkapalveluiden hankinnan yritys saa myös karsittua kiinteitä kustannuksiaan, kun sen ei tarvitse panostaa rahallisesti varastotilojen ja kuljetuskaluston hankintaan. Lisäksi toiseen maahan suuntautuvassa viennissä yrityksellä ei välttämättä itsellään ole ensikäden tietoa vaadittavista muodollisuuksista, asiakirjoista, vientiin liittyvistä määräyksistä tai edes kaikista mahdollisuuksista järjestää kuljetuksia kustannustehokkaasti ja kannattavasti. Tässä apuna toimivat ulkopuoliset yritykset, kuljetusalan ammattilaiset eli huolitsijat. (Hörkkö, Koskinen, Laitinen, Mattsson, Ollikainen, Reinikainen & Werdermann 2010, 26; Yritys-Suomi, 2013)

Jos yrityksellä on säännöllistä vientiä ulkomaille, kuljetushinnat ulkomaan kaupassa kannattaa kilpailuttaa. Kilpailutuksen avulla voidaan saada huomattavaa

hintaetua ja vakiintunut yhteistyötoiminta voi osaltaan tuoda myös osaamisetuja tunnettaessa yhteistyökumppanin toimintatavat. Caseyrityksessä kuljetuspalvelut on hankittu yleensä lähes poikkeuksetta samoilta huolitsijoilta, sillä huolitsijoiden tarjoamaan palveluun on luotettu ja oletettu kyseisten huolitsijoiden olevan ydinalueellaan toimivimpia. Logistiikkaosastolla heräsikin kysymys, olisiko kannattavaa keskittää maakohtaisesti rahdit aina tietylle huolitsijalle, jotta välttyttäisiin tilaamasta kuljetuspalveluja pelkän olettamuksen perusteella huolitsijan edullisuudesta. Logistiikkaosasto olisi täten myös kokonaisuutena samoilla linjoilla ja kaikilla logistiikasta vastaavilla olisi tiedossa mistä kuljetuspalvelut on edullisinta tilata. Tästä syntyi lähtökohdat tähän opinnäytetyöhön, jonka tavoitteena on löytää optimaalinen tapa minimoida yrityksen kuljetuskustannuksia sekä tehdä strategisia päätöksiä sen suhteen, kannattaako kuljetuspalvelut hajauttaa useammalle huolitsijalle vai keskittyä jatkossa käyttämään vain yhden palveluita?

1.1 Tutkimuksen tavoitteet ja rajaukset

Tutkimuksen caseyritys, ALLU Finland Oy, on orimattilalainen maanrakennuksen lisälaitteisiin erikoistunut yritys, jossa on viime aikoina kiinnitetty huomiota siihen, mistä kaikki kuljetuskustannukset muodostuvat ja miten niitä olisi mahdollista minimoida. Yrityksen myynti koostuu suurilta osin viennistä; yli 90 % kaikesta tuotannosta on vientiä, joten kuljetuspalveluiden hankintaan käytetään vuosittain suuria summia.. Yrityksellä on ollut yhteistyötä useamman huolitsijan kanssa, ja vakiintuneet sopimukset parin huolitsijan kanssa. Käytännössä kuljetuksien hintavertailua ei ole kuitenkaan tehty kuin satunnaisesti, ja pääasiassa on käytetty huolitsijoita, joiden kanssa on aiemminkin tehty töitä.

Tutkimuksen tavoitteena on selvittää viennin kuljetuskustannuksia erikokoisissa vientitoimituksissa yrityksen ydinliikealueille Saksaan, Ruotsiin ja Ranskaan sekä hieman pienemmälle liikealueelle Isoon Britanniaan. Suomen sijainnista johtuen suurin osa viennistä joudutaan laivaamaan, jotta päästään Manner-Eurooppaan, joten kuljetusmuodoksi valittiin yhdistelmäkuljetukset. Kuljetuksia tarkastellaan EU:n sisäkauppana.

Tutkimuksessa kiinnitetään huomiota erityisesti kuljetushintaan.. Vertailussa ei ole olennaisena osana kuljetusaika, vaan pääsääntöisenä vertailuperusteena on käytetty hintaa. Kuljetusaika on luonnollisesti osa kilpailukykyä ja myyntivaltti, mutta tässä tutkimuksessa siihen päätettiin pureutua vain, jos kahden huolitsijan tarjoamilla hinnoilla oli minimaalinen ero. Loppujen lopuksi toimitusajan vertailusta päätettiin kuitenkin luopua, sillä sen ei nähty tuovan lisäarvoa tutkimuksen tuloksille. Tutkimuksen ulkopuolelle jätettiin lisäksi kaikki muut arviointikriteerit, kuten lisäarvoa tuovat palvelut ja toimitusvarmuus, sillä niiden ei nähty olevan case -yrityksen kannalta tällä hetkellä merkityksellisiä. Teoriaosuudessa huolitsijoiden palvelua kuitenkin käsitellään suppeasti, sillä juuri aikaisempien palvelukokemusten perusteella valittiin tutkimukseen mukaan otettavat yritykset.

Tutkimuksen kohteeksi valittiin kuusi huolitsijaa, jotka tarjoavat palveluita Suomesta Manner-Eurooppaan. Huolitsijoille laadittiin tarjouspyynnöt, joiden perusteella heitä pyydettiin tarjoamaan rah tia neljään eri maahan viidelle eri rahditus-painolle. Tutkimukseen mukaan otettaviksi maiksi valittiin Saksa, Ranska, Ruotsi ja Iso-Britannia ja niistä kustakin kaksi eri postinumeroa, jotka edustavat mahdollisimman erilaisia kohteita sijainniltaan, esimerkiksi Eteläinen Saksa ja Pohjoinen Saksa. Kaikissa valituissa kohteissa ALLU Finlandilla on tytäryhtiö ja maiden koetaan olevan yritykselle merkityksellisiä viennin kannalta. Tarjouspyyntöön valittiin viisi erikokoista ja painoista lähetystä, jotka edustavat keskimääräisiä ja yleisimpiä lähetyskokoja. Tällä tavalla toivottiin saatavan mahdollisimman kattava kuva huolitsijan tarjoamasta hinnasta. Yrityksen lähettäessä paljon myös varo sia pienempinä lähetyksinä, koettiin pienempien lähetyskokojen mukaan ottami nen tärkeäksi, vaikka yrityksen päätuote ovatkin seulamurskaimet. Kaikki tarjouspyynnön saaneista yrityksistä olivat caseyritykselle jo ennestään tuttuja.

1.2 Tutkimusmenetelmät

Tutkimuksen teoriaosuudessa on käytetty suomenkielistä ammattikirjallisuutta sekä internet-pohjaisia elektronisia julkaisuja. Teoriaosuudessa käydään läpi yhteisökuljetuksia, sekä logistiikkapalveluiden ostoa ja huolintaliikkeiden toimintaa yleisellä tasolla. Kirjallisuutta etenkin logistiikasta yleisesti on saatavilla suomen-

kielellä erittäin paljon, haasteelliseksi osoittautuikin löytää uusimmat painokset ja käytettävien tieto. Tiettyt perusasiat eivät ole kuitenkaan perusteiltaan muuttuneet ajan saatossa, joten joitakin vanhempia julkaisuja on käytetty myös lähteinä.

Työn empiirinen osuus koostuu case -yritys ALLU Finland Oy:lle tehdystä tutkimuksesta. Tutkimusmenetelmänä on käytetty kvalitatiivisella tutkimuksella täydennettyä kvantitatiivista tapaustutkimusta. Kvalitatiivisella tutkimuksella tarkoitetaan laadullista ja kvantitatiivisella määrällistä tutkimusta. Tällaisella tutkimusmuotojen yhdistelmällä saadaan aikaan yksityiskohtaista tietoa jostakin yksittäisestä tapauksesta, tai pienestä joukosta toisiinsa suhteessa olevista tapauksista.. Aineiston kerää tällöin tutkija itse omin havainnoin. (Hirsijärvi ym. 2002, 123.)

Tutkimusaineisto on koottu kuljetustarjouspyyntöihin saaduista tarjouksista sekä case -yrityksen logistiikkakoordinaattorin avoimesta haastattelusta 26.3.2013.

Avoimella haastattelulla tarkoitetaan vapaamuotoista vuoropuhelua haastateltavan kanssa. (Hirsijärvi ym. 2002, 204). Tutkimuksessa hyödynnetään lisäksi osallistuvaa havainnointia, joka on tapahtunut oman kokemukseni kautta työskennellessäni yrityksessä logistiikkakoordinaattorina kahden vuoden ajan vuodesta 2011 lähtien.

Osallistuvalla havainnoinnilla tarkoitetaan tilannetta, jossa tutkimuksen tekijä on itse osana tutkimuskohteena olevassa ilmiössä. Omassa tapauksessani siis työskentelen päivittäin Euroopan kuljetuksien parissa ja täten olen omakohtaisesti havainnoimassa tilannetta.

1.3 Opinnäytetyön rakenne

Opinnäytetyö koostuu teoriaosuudesta sekä varsinaisesta tutkimusosuudesta. Teoriaosuudessa luodaan perusteet tutkimusosuudessa käsiteltäville asioille. Ensimmäisessä luvussa avataan tutkimuksen taustaa ja tehdään tutkimukselle rajaukset sekä kerrotaan käytetyistä tutkimusmenetelmistä ja miksi niihin on päädytty. Toisessa luvussa käydään läpi yhteisökaupan käytäntöjä kuljetuksellisesta näkökulmasta, sekä selvitetään rahdituspainoperusteita ja miten ne määräytyvät erilai-

sille lähetyksille. Toisessa luvussa lisäksi perehdytään Incoterms 2010 toimituslausekkeisiin, mutta vain niiden osalta, jotka ovat case -yrityksellä käytössä.

Kolmannessa luvussa käsitellään logistiikkapalveluita, sekä sitä mitä hyötyä huollinnan ulkoistamisesta on yrityksille. Luvussa perehdytään myös kuljetushinnan lisäksi muihin huolitsijoiden tarjoamiin lisäarvoa tuoviin palveluihin.

Viimeisessä luvussa syvennyttään itse caseen. Alussa on yritysesittely ALLU Finland Oy:stä, jonka jälkeen kerrotaan tutkimuksen toteutuksesta, käydään läpi tutkimusaineiston hankintaa, ja lopuksi tehdään vertailut kuljetushintojen välillä. Yhteenvedossa käydään läpi lopulliset tulokset ja arvioidaan tutkimuksen validiteetti sekä tehdään johtopäätökset ja mahdolliset kehitysehdotukset.

2 YHDISTELMÄKULJETUKSET YHTEISÖKAUPASSA

2.1 Yleistä yhteisökaupasta

Suomi on vuodesta 1995 saakka ollut osana Euroopan Unionia. EU-maiden välillä tapahtuvaa alv-velvollisten välistä tavaroiden myyntiä ja hankintaa kutsutaan yhteisökaupaksi. Tavarán myynti toiselle yritykselle on yhteisökaupassa yleensä verotonta. Verottomuuden edellytyksenä on, että tavara kuljetetaan Suomesta toiseen EU-maahan ja ostaja on arvonlisäverovelvollinen muussa EU-maassa kuin Suomessa. (Verohallinto, Ulkomaankaupan arvonlisäverotus 2011.) Muita Euroopan Unionin jäseniä ovat Alankomaat, Belgia, Bulgaria, Espanja, Irlanti, Iso-Britannia, Italia, Itävalta, Kreikka, Kypros, Latvia, Liettua, Luxemburg, Malta, Portugali, Puola, Ranska Romania, Ruotsi, Saksa, Slovakia, Slovenia, Tanska, Tsekki, Unkari ja Viro. Vuoden 2013 Heinäkuussa myös Kroatia liittyi Euroopan Unioniin. (European Comission-portaali, 2012.)

Yhteisökauppaa käydään tuotteilla, joiden tullioikeudellinen asema on yhteisötavarana. Yhteisötavaroiden tuontia toisesta Euroopan Unionin jäsenmaasta toiseen kutsutaan yhteisötuonniksi ja vientiä toiseen jäsenmaahan yhteisövienniksi (Verohallinto, 2011). Yhteisökaupassa on käytössä vapaan liikkuvuuden sääntö: tavaroiden, palvelujen, pääomien sekä ihmisten liikkumista ei ole rajoitettu. Tavarán vapaan liikkumisen perustana on tavarakauppaa koskeva tulliliitto sekä yhteinen säännöstö, joka koskettaa sekä yhteisökauppaa, mutta myös kolmansien maiden välistä kauppaa. Näiden säännöstöjen mukaan kaikki vienti- ja tuontitullit sekä muut vastaavat maksut ovat jäsenvaltioiden välillä kiellettyjä, eikä yhteisökaupalle saa asettaa määrällisiä rajoituksia (Finnish German Competence Network 2013.)

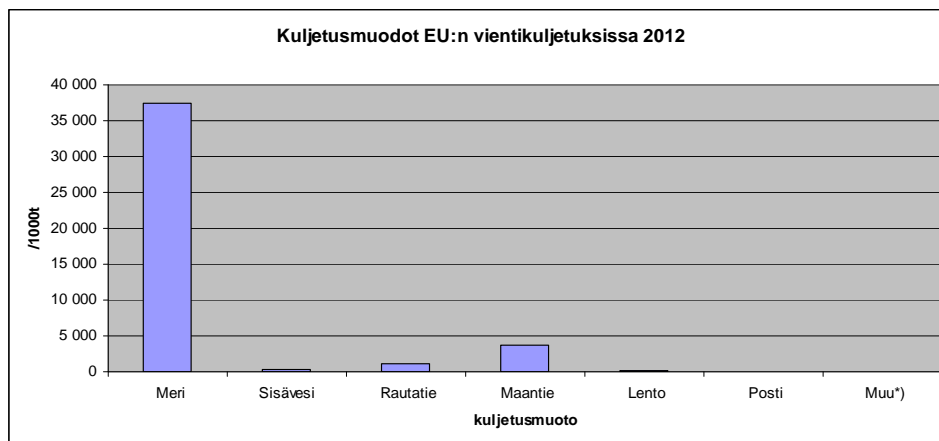
Pääsääntöisesti yhteisön alueella liikkuvaa tavaraa ei tarvitse tulliselvittää, lukuun ottamatta poikkeustapauksia, joissa on tarpeen osoittaa tavarán tullioikeudellinen asema yhteisökauppaan nähden. (Verohallinto 2011.)

2.2 Yhteisökuljetukset

Euroopan Unionin jäsenmaiden välillä kulkevia kuljetuksia kutsutaan yhteisökuljetuksiksi. Euroopan Unioni on vapauttanut kuljetusmarkkinat, jolloin kaikilla jäsenmaiden sisällä toimivilla huolitsijoilla on oikeus ottaa lastia tai purkaa lasti mihin tahansa Unionin sisällä. Unioni on lisäksi luonut yhteisön sisälle vapaan liikkuvuuden säännön, jonka mukaan sekä tavarankuljetusta että ihmisten liikkuvuutta ei saa rajoittaa. Tämä tarkoittaa sitä että jäsenmaiden välillä on luovuttu aikaisemmin käytäntönä olleista kuljetuslaitteiden tarkastuksista rajapisteillä ja kuljetukseen liittyvien dokumenttien tarkistamisesta ilman perusteltua syytä. Yhteisökuljetuksista maksetaan vero pääsääntöisesti siinä jäsenvaltiossa, jossa kuljetus on alkanut.

Kuten seuraavan sivun 8 kuvioista käy ilmi, suurin osa Suomesta Eurooppaan lähtevistä kuljetuksista on merikuljetuksia. Merikuljetuksiksi luetaan tässä tapauksessa myös yhdistelmäkuljetukset, joissa on käytetty useaa kuljetusmuotoa, esimerkiksi ensin laivattu ja sen jälkeen toimitettu perille maantiekuljetuksena.

Kansainvälisen kaupan koulutuskeskus FINTRA:n kustantaman Ulkomaankaupan erikoistermit (2004)-teoksen mukaan yhdistetty kuljetus voidaan määritellä seuraavasti: ”Yhdistetty kuljetus tarkoittaa tavarankuljettamista yhden kuljetussopimuksen perusteella ainakin kahta eri kuljetusmuotoa käyttäen.” Tällöin kuljetussopimuksen tehnyt huolitsija ottaa vastuun koko kuljetuksen suorittamisesta lähtöpaikasta määränpäähän kuljetusmuotoa välillä vaihtaen.



KUVIO 1. Kuljetusmuodot EU:n vientikuljetuksissa 2012 (Tulli 1, 2013)

Merikuljetuksen suosituimmuus johtuu Suomen syrjäisestä sijainnista muuhun Eurooppaan nähden, ja siitä seikasta, että Suomesta ainoa järkevä reitti Manner-Eurooppaan kulkee meren poikki. Kustannuksia ajatellen halvinta on yleensä käyttää yhdistelmäkuljetuksia. (Hokkanen, Karhunen & Luukkainen 1, 129.)

2.2.1 Rahdituspainoperusteet

Kuljetustarjouksissa hinta ilmoitetaan yleisen käytännön mukaisesti mallilla EUR/100 kg ja hintojen vaihtelu perustuu eri painoluokkiin. Kuljetushinta laskeaan aina pakkaus ja mahdolliset kuljetukseen vaikuttavat apuvälineet mukaan lukien, eli bruttopainosta. Lähettäjällä on ensikädessä vastuu siitä, että ilmoitetut mitat ja painot ovat oikeat, jotta oikeaa rahdituspainoperustetta voidaan soveltaa. Tavaroiden, joiden päälle tai alle ei voi lastata ongelmitta muuta tavaraa, rahdituspainoperusteena käytetään kuutioehtoa, jonka mukaan $1\text{ m}^3 = 333\text{ kg}$. Kuutioehdolle vaadittava tilavuus saadaan yksinkertaisesti kollin äärimitoista, kertomalla pituus, leveys ja korkeus keskenään jolloin tulokseksi saadaan kuutiometrejä. Kuutioehtoa käytetään lisäksi jos lähetyksen todellinen paino on pienempi kuin 333 kg/m^3 . (VR Transpoint 2010)

Lavapainoa rahdituspainoperusteena käytetään silloin, jos lavan korkeus on yli 120 cm. Useimmiten tällaiset kuormat on koottu FIN- tai vastaavankokoiselle lavalle. Vaikeasti lastattavissa kuljetuksissa rahdituspainoperusteena käytetään

lavametrirapinaa. Tällaisia kuljetuksia ovat esimerkiksi tavarat, jotka varaavat sidottuna ja tuettuna koko kuormatilan leveydeltään ja niiden sivulle, päälle ja alle on mahdotonta kuormata muuta tavaraa turvallisesti. Rahdituspaino saadaan tällöin kertomalla lähetykseen käytetty lavametrimäärä lavametrirapinalla 2000 kg. (VR Transpoint)

Casessa esimerkkeinä käytettyjen lavametrimittojen rahdituspainot ovat tämän mallin mukaan seuraavat:

- 1,7 lvm = 3400 kg
- 2,2 lvm = 4400 kg
- 2,7 lvm = 5400 kg

Ylipitkistä tavaroista veloitetaan huolitsijoista riippuen lisähinta. Ylipitkäksi tavaraksi katsotaan yli kuusimetriset kolliit. Kuljetushinta koostuu rahdin lisäksi myös monista muista seikoista ja lisistä, kuten polttoainelisistä, toimitusmaksuista, kotimaan vetomaksuista ja muista, joiden sopiminen on aina asiakkaan ja huolitsijan keskinäisessä sopimuksessa. (VR Transpoint 2010.)

2.2.2 Incoterms 2010 – toimituslausekkeet

Tärkeänä osana kauppasopimusta on myyjän ja ostajan sopimus siitä, millä ehdoilla toimitus tapahtuu. Näiden ehtojen tarkoituksena on määrittää kummankin osapuolen tietoisuuteen, se missä vaihtuu vastuu ja riskit siirtyvät myyjältä ostajalle jos ajatellaan mahdollisia jälkikustannus-, vahinko- ja toimenpidevastuita ostajan ja myyjän välillä. Sopimuksessa mainittu toimitusehto kattaa myös vastuuta, jotka ovat huolintaliikkeillä sekä esimerkiksi tullihallinnolla. Jotta vastuiden määräytyminen olisi selkeää, on erityisesti kansainvälisiä kuljetuksia ajatellen laadittu Incoterms-toimituslausekkeet. Kansainvälinen kauppakamari ICC on laatinut Incotermsejä ajatellen yhteisen säädöskokoelman, joka määrittelee toimituslausekkeiden sisällön ja niihin sisältyvät velvollisuudet. Toimituslausekkeiden avulla voidaan selvittää kustannusten jako esimerkiksi kuljetusta, vakuutusta ja tullausta ajatellen, kuljetukselle sattuvan vahingonvaaran määräytyminen sekä molempien osapuolten toimintavelvollisuudet. Incoterms lausekkeet ovat käytössä ympäri maailmaa ja niiden perimmäinen tarkoitus onkin saavuttaa yhtenevä tul-

kinta vahingon sattuessa. (Hokkanen, Karhunen, Luukkainen 2. 2011, 122–123; Railas, Lauri 2011, 21–22.)

Ensimmäiset Incoterms-lausekkeet on otettu käyttöön jo vuonna 1936. Vuosien kuluessa ja kaupankäynnin monimutkaistuessa ja kehittyessä toimituslausekkeitä on päivitetty ja kehitetty uusia. Viimeisin voimassaoleva on Incoterms 2010, jotka on otettu käyttöön vuoden 2011 alusta. Lausekkeiden tarkoitus ei ole määritellä sitä, kenellä on omistusoikeus tavarasta, vaan normaalin kauppakäytännön mukaisesti omistusoikeus siirtyy myyjältä ostajan lukuun ensimmäisen huolitsijan saadessa tavarahan haltuunsa. Omistusoikeus siirtyy vain, ellei kauppasopimukseen tai -laskuun ole kirjattu omistuksenpidätysehtoa. Useimmiten jompaankumpaan tämä on kuitenkin kirjattu lauseena ”tavara on myyjän omaisuutta kunnes se on kokonaan maksettu.” (Hokkanen yms. 2. 2011, 122–123; Railas, Lauri. 2011, 23,71.)

Vahinkovakuutusyhtiö Ifin (2011) mukaan ” on suositeltavaa todeta kauppasopimuksessa ja kauppalaskussa sovittu toimitusehto, esimerkiksi ”FOB Hamina, Incoterms® 2010”. Tällä vältetään tulkintaerot maisissa, joissa esiintyy paikallisia toimitusehtojen määritelmiä. If suosittelee käyttämään Incoterms® 2010 -toimitusehtoja kansainvälisissä kuljetuksissa ja kehottaa välttämään omien toimitusehtojen laatimista.”

Incoterms 2010 lausekkeitä on päivitetty edellisiin, Incoterms 2000-lausekkeisiin verrattuna. 2010-versiossa lausekkeitä on 11 kappaletta, jotka on jaettu ryhmiin sen perusteella, kenellä on vastuita. Seuraavan sivun taulukossa 1 on yksinkertainen jaottelu siitä, mitkä toimituslausekkeet sopivat mihinkin kuljetusmuotoon.

TAULUKKO 1. Incoterms 2010 soveltuvuus eri kuljetustyypeille
(ICC 1999,20; Railas, Lauri. 2012, 83–86)

	Laiva	Auto	Juna	Lento	Kontti	Yhdistelmä- kuljetus
EXW	✓	✓	✓	✓	✓	✓
FCA	✓	✓	✓	✓	✓	✓
CPT	✓	✓	✓	✓	✓	✓
CIP	✓	✓	✓	✓	✓	✓
DAT	✓	✓	✓	✓	✓	✓
DAP	✓	✓	✓	✓	✓	✓
DDP	✓	✓	✓	✓	✓	✓
FAS	✓	-	-	-	✓	-
FOB	✓	-	-	-	✓	-
CFR	✓	-	-	-	✓	-
CIF	✓	-	-	-	✓	-

Käytännössä vain FAS, FOB, CFR ja CIF sopivat laivakuljetuksille, muunlaisiin kuljetuksiin soveltuvat kaikki muut. (Logistiikan Maailma, 2013; Railas, Lauri. 2012, 84–85.)

Seuraavassa keskitytään kuitenkin vain case -yrityksessä käytössä oleviin toimituslausekkeisiin.

CPT= carriage paid to, kuljetus maksettuna

Myyjän katsotaan toimittaneen tavarat ostajalle, kun se on luovutettu ensimmäistä kertaa huolitsijalle, ja ostajan katsotaan tällöin vastaanottaneen toimituksen.

Myyjän kontolla on maksaa kaikki kustannukset kuljetuksesta ja vakuutuksista sekä mahdollisista vahingoista, joita tavaralle saattaa aiheutua kuljetuksen aikana,

mutta ostaja vastaa kustannuksista ja vahingoista sen jälkeen, kun tavara on toimitettu sovittuun paikkaan. Myyjän velvollisuus on lisäksi hoitaa vientimuodollisuudet oman maan sisällä, kun taas ostaja hoitaa oman maansa mahdolliset tuontimuodollisuudet. CPT sopii käytettäväksi kaikissa kuljetusmuodoissa.

(Logistiikan Maailma 2013.)

EXW= Ex Works, noudettuna (nimetty paikka)

EXW on myyjälle helpoin toimituslauseke. Sen mukaan kaikki velvollisuudet, vastuut ja kustannukset ovat ostajan vastuulla, myyjän tehtävänä on vain asettaa tavara ostajan käytettäväksi sovitulle paikalle sovittuna aikana. EXW:tä ei suositella käytettäväksi yleisesti toimitusehtona, sillä se ei vastaa yleisesti viennissä noudatettavaa käytäntöä. Periaatteessa Ex Works-kauppaa katsotaan edelleen kotimaankauppana, jolloin verohallinnolle tulee näyttää toteen, että tavara todella on lähtenyt maasta esimerkiksi huolitsijan tarjoamalla rahtikirjalla tai muulla dokumentilla.

(Logistiikan Maailma 2013.)

DAP= Delivered At Place, toimitettuna määräpaikalle (nimetty määräpaikka)

DAP:a käytettäessä myyjä toimittaa tavaran ostajalle nimetyssä määräpaikassa, purettavaksi ajoneuvosta ilman tullausta. Ostajan katsotaan vastaanottaneen toimitus vasta siinä vaiheessa, kun se on purettu ajoneuvosta. Myyjän vastuulla ovat kustannukset ja myyjä vastaa myös riskeistä määränpäähän saakka. DAP on käytettävissä kaikkiin kuljetusmuotoihin ja sopii erityisen hyvin myös yhdistettyihin kuljetuksiin. DAP:a käytetään hyvin paljon yhteisön sisäisissä kuljetuksissa.

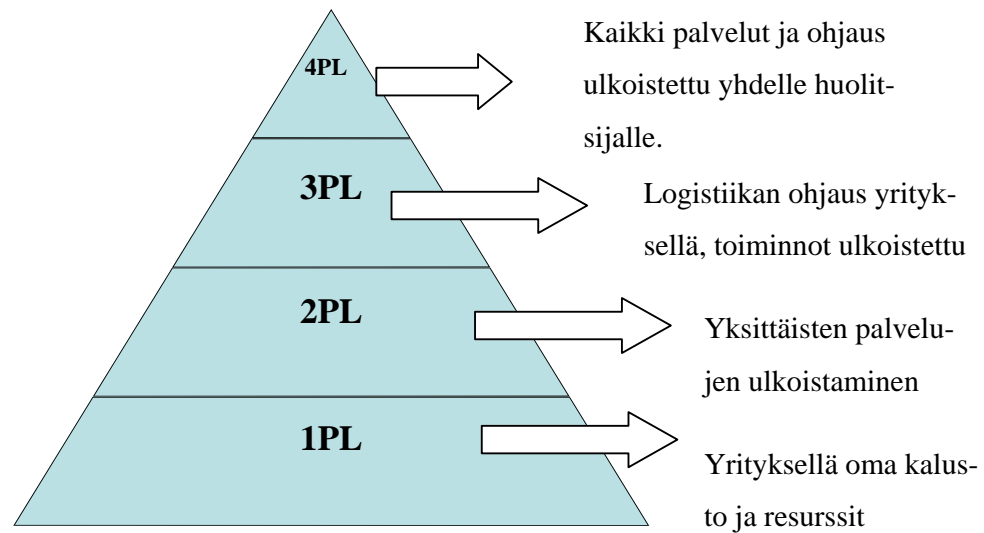
(Logistiikan Maailma 2013.)

3 LOGISTIKKAPALVELUT

Logistiikalla tarkoitetaan toimitusketjujen kokonaisvaltaista hallintaa. Osa yrityksen asiakaspalvelusta, kuten oikea aika ja paikka ovat pääasiassa logistiikan aikaansaannosta. (Pouri 1997; 1) Logistiikan tavoitteena on minimaalisin kustannuksin saada tuotettua asiakkaan vaatima palvelutaso. Useimmiten logistiikka käsitetään pelkästään tavaran kuljettamisena paikasta X paikkaan Z, mutta se sisältää paljon muutakin. Logistiikan palveluita ovat kuljetuksen lisäksi muun muassa huolinta, varastointi sekä erilaiset lisäarvoa tuovat palvelut, kuten lähetysten laatutarkastukset sekä palautusten käsittelyt. (Auramo & Koskinen, 1990)

3.1 Ulkoistamisen toimintamallit

Vuosien saatossa logistiikkapalveluiden ulkoistaminen on yleistynyt ja tuonut täten uusia mahdollisuuksia palveluiden käyttäjille. Ulkoistamisella tarkoitetaan yrityksen aikaisemmin itse tarjoamien palveluiden siirtämistä esimerkiksi huolitsijalle, ja se on useimmiten strateginen päätös. Logistiikkapalvelut voidaan jakaa neljään eri osaan sen mukaan, kuinka paljon yhteistyötä ulkopuolisen tahon kanssa palveluihin sisältyy. Huolitsijalla on erilaisia rooleja toimeksiannosta riippuen, ja vastuu riippuu asemasta, jonka huolitsija itselleen ottaa palvelua myydessään. Seuraavan sivun kuvio havainnollistaa ulkoistamisen toimintamalleja. (Ritvanen, Inkiläinen, Von Bell, Santala 2011, 128–129.)



KUVIO 2. Ulkoistamisen toimintamallikaavio (4PL Central Station Group 2008)

1PL eli yhden osapuolen logistiikka-malli on huolitsijan kannalta helpoin ja yksinkertaisin: yritys hoitaa kaikki logistiset toimintonsa itse. Yrityksellä on tällöin tarpeeksi resursseja toimittaa tilaukset omaa kuljetuskalustoa käyttämällä suoraan asiakkaille eikä ulkopuolista huolitsijaa tarvita. 1PL-mallissa yritys hoitaa itse myös varastointinsa. (Ritvanen yms., 2011, 128)

Jos yritys ulkoistaa esimerkiksi varastotoimintansa tai ostaa kuljetuspalveluita muualta, kutsutaan mallia 2PL eli toisen osapuolen logistiikka-malliksi. Tällöin ulkopuolisilta yrityksiltä ostetaan vain yksittäisiä logistiikkapalveluita, kuten edellä mainittuja kuljetuspalveluita ja niiden avulla saadaan kiinteitä kustannuksia alennettua. (Ritvanen yms. 2011, 128)

Jos yritys haluaa säilyttää logistiikan ohjauksen itsellään, mutta kuitenkin ulkoistaa logistiikkapalveluita huolitsijalle, kutsutaan tätä 3PL eli kolmannen osapuolen logistiikaksi. Tässä mallissa ulkoistetaan yrityksen oman toiminnan rutiinitoimintoja huolitsijalle, joka ottaa vastuulleen kuljetusten ja varastoinnin järjestämisen. (Ritvanen yms, 2011, 127)

Viimeisimmässä, 4PL eli neljännen osapuolen logistiikka-mallissa yritys ulkoistaa kaikki logistiset toimijansa yhdelle huolitsijalle useamman toimijan sijaan. Yrityksen käyttöön jää tällöin enemmän resursseja muihin toimintoihin, kun kaikkia logistisia palveluita hallinnoi ja tarjoaa sama huolitsija, kuin että palveluita hankittaisiin useammalta huolitsijalta. (Ritvanen, V. yms. 2011, 128)

3.2 Logistiikkapalveluiden hankinta

Yritykset tekevät kriittisiä päätöksiä sen suhteen, käytetäänkö eri palveluihin yrityksen sisäisiä resursseja ja mahdollista kalustoa ja onko niihin mahdollista panostaa vai ostetaanko palvelu ulkopuoliselta toimijalta, jolla on jo valmis tietotaito ja kalusto palvelun tarjoamiseen. Englanniksi puhutaan make or buy-päätöksenteosta. Hankintapäätökset ovat aina strategisia valintoja. Varsinkin logistisia palveluita hankkiessa on hyvä miettiä onko tarkoituksena hankkia pitkiä kumppanuussuhteita vai vain etsiä halvin mahdollinen hinta palvelun tarjoamiseksi. (Jalanka ym. 2003, 12, 20)

Eri toimialoilla on erilaiset kriteerinsä, joiden mukaan palvelun tuottajia ja toimittajia valitaan. Logistiikkapalveluiden hankinnassa on tärkeää huomioida minkälaisilla kriteereillä huolitsijoita arvioidaan, ja mitkä arviointikriteereistä ovat oman yrityksen kannalta keskeisiä. Palveluja hankkiessakin kilpailukyky voidaan jakaa neljään eri luokkaan, joihin pitäisi palvelua ostettaessa perehtyä ja miettiä onko se tärkeää juuri tätä palvelua ostettaessa. Kilpailutekijät ovat seuraavat:

- kustannus
- tehokkuus
- kyvykyys
- teknologia

(Koskinen, Kivistö, Lankinen, Sakki, Vepsäläinen 1995; 75–77)

Palveluntuottajaa valitessa kustannuksen kautta kilpailu tuo parhaan tuloksen silloin, kun alalla on runsaasti toimijoita, tässä tapauksessa huolitsijoita. Ainoastaan useampaa huolitsijaa kilpailuttamalla voidaan saada paras mahdollinen hinta. Kustannus ensisijaisena kilpailukykyä-ajattelun mukaan muilla kriteereillä ei

juuri ole merkitystä. (Iloranta & Pajunen-Muhonen 2008, 252-253; Koskinen yms., 1995;80)

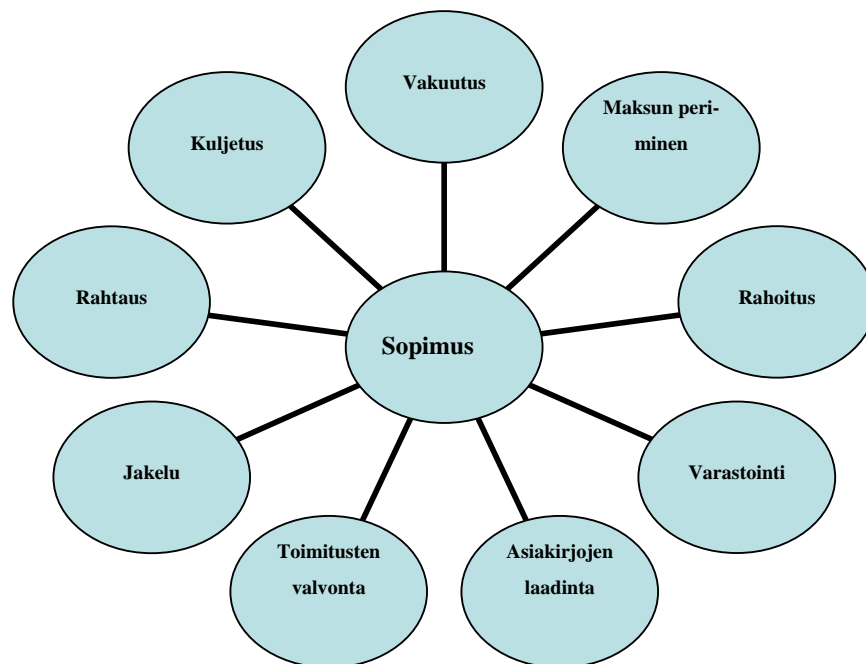
Tehokkuuskeskeisessä vertailutavassa oletetaan, että eri huolitsijoiden suorittamien prosessien ja tarjoamien ratkaisujen välillä saattaa olla suuriakin eroja. Tässä vertailumallissa hinta on toissijainen yksittäisenä tapahtumana vaan sen sijaan ajatellaan palvelusta aiheutuvia kokonaiskustannuksia, eli kustannuksia jotka syntyvät palvelun elinkaaren kuluessa. Tehokkuuskeskeisen ajattelutavan mukaan yhteistyökäytännöt ovat yleisiä ja palvelun hankkija pyrkiikin luomaan pitkiä partnershipmaisia suhteita saavuttaakseen toivotun tehokkuustason. (Iloranta & Pajunen-Muhonen 2008. 184–186; Koskinen. yms. 1995,80)

Kyvykkyyšnäkökulman lähtökohtana on että eri palveluntuottajilla on eri kyvykkydet tuottaa jotakin tiettyä palvelua. Tämä voi johtua esimerkiksi resursseista, tai palveluntuottajan henkilökunnan tietotaidosta. Pitkiä kumppanuussuhteita halutessa kyvykkyyteen on perusteltua panostaa ja palvelun hankkijan myös kiinnittää huomiota siihen. (Iloranta & Pajunen-Muhonen 2008, 254; Koskinen yms., 1995;79) Viimeisessä näkökulmassa kiinnitetään huomioita teknologiaan, ja siihen vaikuttaako teknologian kehitys erityisesti palvelun hankintaan, toteuttamiseen ja kustannuksiin. Toisaalta logistiikkapalveluita hankkiessa teknologia tulee esille esimerkiksi erilaisten internetpohjaisten huolitsijoiden tarjoamien palveluiden käytössä, ja se on osana myös palvelukokemusta. Huomattavasti mukavampi on käyttää huolitsijaa, jonka kuljetuksentilauspalvelut ja muut internetpohjaiset systeemit toimivat, kuin kohdata jatkuvasti vastoinkäymisiä teknologian toimimisen kanssa. Lisäksi useimmiten nyky-yhteiskunnassa teknologia ja sen parantuminen aiheuttaa lisäkustannuksia palveluihin. (Iloranta & Pajunen-Muhonen 2008, 254; Koskinen yms., 1995;79) Loppujen lopuksi asiakkaan vastuulla on itse tehdä linjanvetonsa siitä, miten huolintapalveluita vertaa.

3.3 Huolinta

Globalisoituvan maailman ja kansainvälisille markkinoille pyrkivien yritysten määrän kasvamisen myötä huolinnasta on tullut tärkeä osa logistista ketjua. Huolinta käsitteenä on yleisesti ulkomaankauppaan ja kansainvälisiin kuljetuksiin liittyvää toimintaa ja huolitsijat ovat näiden palveluiden tarjoajia. (Hokkanen yms. 2. 2011, 119)

Huolinnan historia alkaa maasta maahan myytävine tavaroineen liikkuneista kauppiaista. Ulkomaille käytävän kaupan kehittyessä ja laajentuessa, olivat kauppiaat pakotettuja käyttämään eri maissa paikallisia luottamusmiehiä varmistaakseen tavarantoimituksen lopullisen ja varman perille saannin. Ensimmäisiä huolitsijoita on ollut jo keskiajalla, mutta kuitenkin vasta 1800-luvulla teknologian ja maailman nopea kehitys aiheuttivat sen, että kaikki kauppiaat eivät voineet perehtyä kaikkiin ulkomaille käytävän kaupan määräyksiin ja muodollisuuksiin, jolloin syntyi huolitsijan ammatti siinä muodossa, kuin se on tänä päivänä. (Hokkanen yms. 2. 2011, 119)



KUVIO 3. Huolinnan eri osatekijät. (Hörkkö ym. 2005,23.)

Edellisen sivun kuviossa 3 on kuvattu huolitsijoiden tarjoamien palveluiden kirjoa. Nykypäivänä huolintaliikkeinä voivat toimia varustamot, maankuljetusyritykset ja lisäksi on pelkästään huolintaan keskittyneitä yrityksiä. Globaalisti toimivat kuljetusyritykset pyrkivät tarjoamaan asiakkaille täydellisen palvelun logistiikassa ja huolehtimaan heidän materiaali- ja informaatiovirroistaan täysipainoisesti. Mitä suurempi kuljetusyritys, sitä edullisempaa koko palvelun hoitaminen on kokonaisvaltaisesti, sillä huolitsijoilla on jo tarpeeseen valmis kuljetus- ja varastointiverkosto. Käytännössä huolinta tapahtuu siten, että asiakas ja huolitsija laativat keskenään sopimuksen hankittavasta huolintapalvelusta. Huolitsija hoitaa sopimuksesta riippuen asiakkaalleen kuljetuspalvelut, tullaukset EU:n ulkopuolisiin lähetyksiin, hoitaa tavarankäsittelyä ja merkintöjä, mutta useimmiten tärkein tehtävä on laatia tai avustaa asiakasta ulkomaankauppaan liittyvien asiakirjojen laadinnasta. Huolintaliikkeiden tehtävänä yleisesti on huolehtia asiakkaan puolesta siitä, että kaikki hoituu kansallisten ja kansainvälisten lakien, direktiivien, määräysten ja sopimusten mukaan. (Hokkanen yms. 2. 2011, 120–122; Ritvanen yms. 2011, 183–184.)

3.4 Logistiikkapalveluiden valintakriteerit

Logistiikkapalveluita valitessa on hinnan lisäksi muitakin kriteereitä, joiden mukaan huolitsija, jolta palvelu tilataan, valitaan. Hyvien ja luotettavien kumppanien löytäminen logistiikan alalla on erityisen tärkeää silloin, kun käydään kauppaa vieraalla kielellä, sillä huolitsijan pitäisi olla kumppani, jolle luottaa osa toimitusketjuun. Palvelutasosta sovitaan yleensä huolitsijan, eli palveluntarjoajan ja asiakkaan välisissä sopimuksissa, ja huolitsijan tehtäväksi jää täyttää tehtävänsä, jotta sovittu palvelutaso täyttyy. Huolitsijoilla on tarjota perinteisten kuljetusten ja varastoinnin lisäksi myös lisäarvoa tuottavia palveluita. Tällaisia ovat mm. toimitustiheys, toimitusvarmuus sekä informaation kulku. (Hörkkö ym. 2010, 45.)

Kaikkeen ei kuitenkaan huolintaliike voi omilla toimillaan vaikuttaa. Tällaisia asioita ovat myyjän ja ostajan välisissä sopimuksissa sovitut seikat, kuten oikeanlainen laskutus ja oikeanlaisen tavarankäsittely. Lisäarvoa palveluunsa huolitsija

voi tuoda kiinnittämällä huomiota seuraaviin seikkoihin, ja saamalla asiakkaan kiinnostumaan niistä myös:

- toimitusvarmuus
- toimitustiheys
- nopeus
- lähetetyn tavarán pysyvän määrällisesti ja laadullisesti muuttumattomana
- asiakkaan informointi palvelun kulusta

(Hörkkö ym. 2010, 45.)

Toimitusvarmuuden mittaaminen on hankalaa. Huolintaliikkeen on sitoudutettava kaikki sen toimintaan ja sen tarjoamaan palveluketjuun liittyvät osapuolet pystyäkseen tarjoamaan toimituksilleen varmuutta. Tavarán lähdettyä pisteestä A pisteeseen B sen matkalla on monia välikäsiä tullista ahtaajiin ja alihankkijoihin, joiden kohdalla virheen tapahtuessa myös toimitusvarmuus kärsii. Huolitsijan onkin luotava pohja toimitusvarmuudelleen jo kumppanien kanssa sopimuksia tehdessään, ja kiinnitettävä jo tällöin huomiota seikkoihin, jotka voivat asiaan vaikuttaa. (Hörkkö ym. 2010, 45–46.)

Nykypäivänä lähetysten koot ovat pienentyneet ja lähetysten tiheys on kasvanut. Toimitustiheys tulee usein esille tilanteissa, joissa esimerkiksi Suomesta huolintaliikkeen kautta saataisiin tavara liikkeelle päivittäin, mutta kohdemaassa huolitsijan agentilla tai muulla toimijalla ei ole resursseja toimittaa yhtä tiheästi kuin toimovomus olisi. Tällöin toimitustiheys jää vajavaiseksi ja kuljetus katkeaa. Huolitsijan yhtenä tehtävänä onkin varmistaa, että toimitustiheys varmasti kattaa koko toimitusketjun loppuun saakka. Toimitustiheyden merkitys palvelutekijänä on kasvanut viime vuosina lähetyskokojen pienennyttyä ja vastaavasti lähetystiheyksien kasvettua. Toimitustiheys kulkee toimitusvarmuuden tavoin läpi koko kuljetusketjun. (Hörkkö ym. 2010, 46.)

Toisinaan riittää, että tavara saadaan perille, mutta toisinaan taas yrityksellä on kiire saada tavara perille johonkin tiettyyn määriteltyyn hetkeen mennessä. Tällöin logistiikkapalvelun hankintaan vaikuttaa myös huolitsijan tarjoaman palvelun nopeus. Toimitusnopeudella on lisäksi merkitystä siinä, kuinka paljon yrityksellä

on pääomaa sitoutuneena tavaraan. Huolitsijat tarjoavat asiakkailleen erilaisia maksullisia lisäpalveluita toimituksen takaamiseksi esimerkiksi haluttuun kellonaikaan mennessä, mutta toimitusnopeus ja siihen vaikuttaminen ovat riippuvaisia lähinnä asiakkaan valitsemasta kuljetusmuodosta. Pääsääntöisesti maa- ja merikuljetuksia käytettäessä mahdollisuuksia toimituksen nopeuttamiseen on vähänläisesti, sillä laivan liikkuminen satamasta satamaan vie aina tietyn ajan, mutta toimitusnopeuteen voi vaikuttaa järjestämällä suoria kuljetuksia sen sijaan, että tavara kierrätetään terminaalien kautta jatkokuljetuksia varten. Asiakkaan onkin tärkeää osata valita kullekin toimitukselle optimaalisin kuljetusmuoto toimituksen kiireellisyydestä riippuen. (Hörkkö ym. 2010, 46.)

Kuljetuspalveluita tilatessa useimmiten luotetaan siihen, että lähetetty tavara menee perille katoamatta ja vahingoittumattomana tai pilaantumatta. Näihin tavoitteisiin pääseminen edellyttää huolitsijoilta paljon, sillä heidän on varmistettava oman ketjunsä katkeamattomuus ja välillä toimivien edustajien toimivuus. Useimmiten kuormat puretaan ainakin kertaalleen yhden kuljetusvälineen kyydistä terminaaliin tai varastoon, josta se lastataan uudelleen sen ajoneuvon kyytiin jolla tavara toimitetaan. Jotta tavarän määrä säilyisi alkuperäisenä, ovat terminaalit ja varastot avainasemassa, sillä ne ovat ketjussa ne kohdat, joissa tavarän on mahdollista erkaantua esimerkiksi muusta lähetyksestä. (Hörkkö ym. 2010, 46)

Osana palvelutasoa koetaan olevan riittävä informaatio prosessin kulusta. Lähetystyksiä seuraava informaatio käsittää kaksi toisiaan täydentävää osaa. Informaatio, joka erittelee tavarän, eli rahtikirjat ja lastauslistat sekä riittävät merkinnät lähetetyssä tavarassa. Lisäksi on tärkeää, että informaatiot vastaavat toisiaan, Nykyäikana tietotekniikka on osana lähetystä seuraavassa informaatioissa ja kollit voidaan tunnistaa esimerkiksi niihin liitetyistä viivakodeista. Informaatio huolitsijalta asiakkaalle ja toisinpäin kulkee usein sähköisessä muodossa ja on tärkeää varmistaa, että asiakkaalla on tarvittava tiedot siitä, mitä lähetykseen pitää liittää riittävän informaation varmistamiseksi. Tämä kaikki auttaa osaltaan toimituksen perille saamista oikeassa aikataulussa. (Hörkkö ym. 2010, 47.)

Nykyteknologia mahdollistaa yrityksille myös lähettämiensä tavaroiden seurannan internet-pohjaisissa palveluissa. Jälleen kerran lähetykseen liitetty informaatio on tärkeässä asemassa, sillä kuljetusketjun varrella esimerkiksi terminaaleissa ja pisteissä, joiden kautta tavara kulkee, tavarahan liitetty esimerkiksi viivakoodi skannataan ja se välittää tosiaikaista informaatiota siitä, missä lähetys on menossa ja mikä sen tilanne on. Seurannan avulla saadaan myös muutettua jo annettua ohjeistusta kuljetuksen aikana jos tilanne sitä vaatii. Yleiset vaiheet, joista seurataan jää jälki ovat seuraavat:

- Tilaus vastaanotettu
- Tavara noudettu asiakkaalta
- Terminaaliin saapuminen, jossa lähetys uudelleenlastataan
- Lähtö kansainvälisestä terminaalista
- Saapuminen terminaaliin vastaanottomaassa
- Tavarahan luovutus vastaanottajalle.

(Hörkkö. Ym., 2010, 47.)

4 CASE: ALLU FINLAND OY

Tämä luku käsittelee opinnäytetyön tutkimusosuutta. Tutkimus lähti liikkeelle yrityksen toiveesta selvittää ydinmyyntialueiden rahtikustannuksissa ilmeneviä eroja ja ajatuksesta keskittämiseduista. Rahti laskutetaan useimmiten asiakkaalta eteenpäin, jolloin logistiikkakustannukset voivat toimia monesti myös kilpailuvalttina. Luvussa käsitellään tarkemmin huolitsijoille lähetettyjen tarjouspyyntöjen perusteella tehtyjen tutkimuksien tuloksia ja valitaan kullekin ydinalueelle sopivat huolitsijat. Huolitsijat pysyvät tutkimuksessa anonyymeina, joten heistä käytetään jatkossa nimityksiä A, B, C ja D.

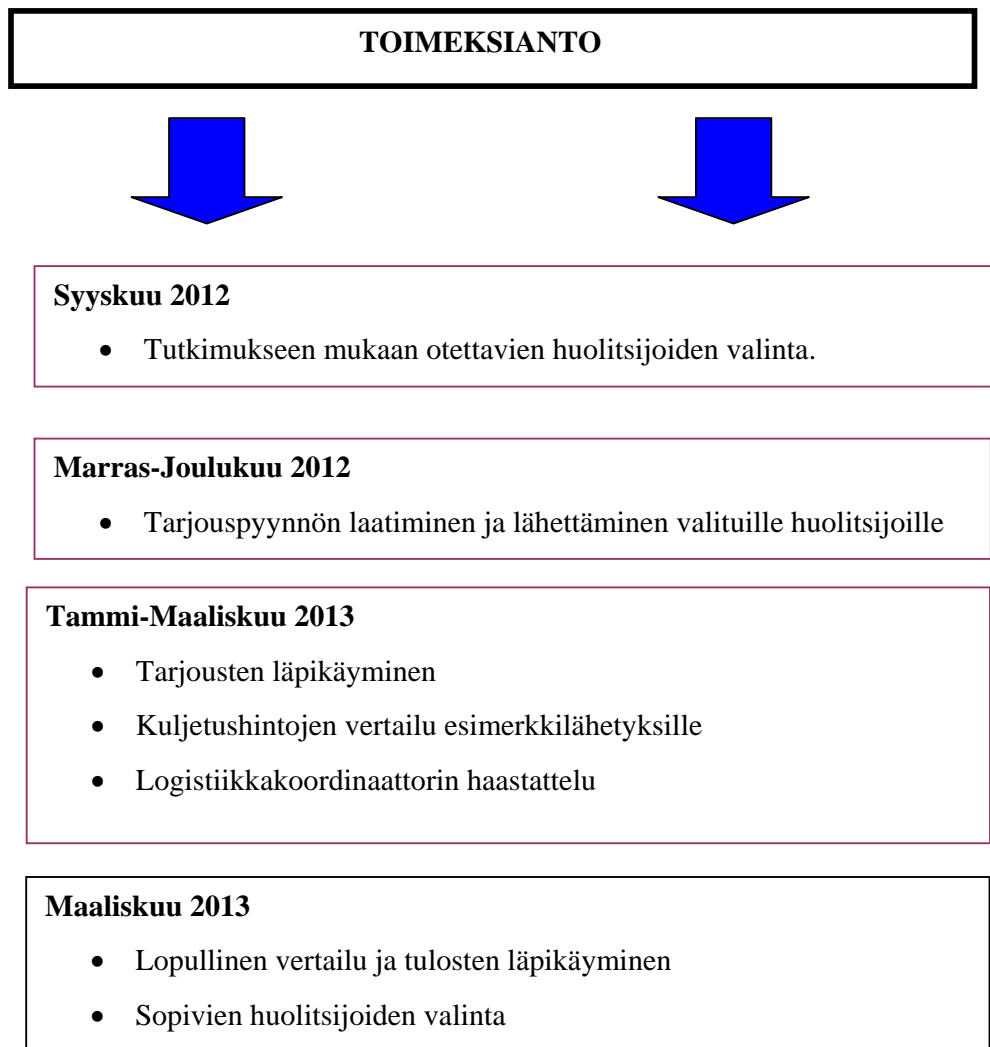
4.1 Yritysesittely

Markku Jonninen perusti ALLU Finland Oy:n vuonna 1986. Yritys aloitti toimintansa nimellä Ideachip Oy, mutta muutti nimensä ALLU Finland Oy:ksi vuonna 2007, yrityksen päätuotteen, ALLU-seulakauhan mukaisesti. Yritys suunnittelee, valmistaa ja markkinoi tuotteita ympäristön hoitoon, kierrätysmenetelmien tehostamiseen ja erilaisten maa-ainesten ja materiaalien käsittelyyn. Yrityksen pääkonttori ja tehdas sijaitsevat Orimattilan Pennalassa. Tytäryhtiöt sijaitsevat Saksassa, Ranskassa, Ruotsissa, Iso-Britanniassa, Argentiinassa, USA:ssa ja Kiinassa. Kaiken kaikkiaan jakeluverkosto käsittää yli 40 maata. (ALLU Finland Oy 2013.)

Päätuotteita yrityksellä ovat seulamurskaimet, jotka ovat monipuolisia lisälaitteita pyöräkuormaajiin, kaivukoneisiin ja yhdistelmäkaivureihin. Yhteistyössä suurimpien rakennusyritysten ja tutkimuslaitosten kanssa yritys kehitti luotettavan ja tehokkaan laitteiston pehmeiden, kantamattomien maa-ainesten käsittelyyn. Näiden tutkimus- ja kehitystöiden tuloksena ALLU Finland Oy on tuonut markkinoille täydellisen massastabilointijärjestelmän, jonka avulla esimerkiksi Vuosaaren satama-alueen pohja on kivetetty. Yli 90 % yrityksen kaikesta tuotannosta menee vientiin. (ALLU Finland Oy 2013)

4.2 Tutkimuksen toteutus

Tutkimus toteutettiin kolmessa eri osiossa. Ensimmäisenä käytiin läpi kriteerit joiden perusteella tarjouspyynnön saavat huolitsijat valittiin, jonka jälkeen lähetettiin tarjouspyynnöt ja kerättiin tutkimusaineisto, ja viimeiseksi saatu tutkimusaineisto analysoitiin. Tutkimuksen tulokset on koottu omaksi kappaleekseen, jossa käydään tutkimuksen tuloksia tarkemmin läpi. Tutkimuksen aikataulutusta on kuvattu kuviossa 4.



KUVIO 4. Tutkimuksen aikataulutus

Tutkimus aloitettiin loppuvuodesta 2012 valitsemalla tutkimukseen mukaan otettavat huolitsijat ja laatimalla heille tarjouspyyntö. (Liite 1)

Alkuvuodesta 2013 tuloksia käytiin läpi ja tehtiin vertailua huolitsijoiden välillä. Lisäksi maaliskuussa 2013 haastateltiin case -yrityksen logistiikkakoordinaattoria Terhi Salmista epäkohdista ja vaikeuksista, joita tällä hetkellä kuljetuksissa ydinalueille koetaan olevan.

Tutkimus aloitettiin rajaamalla maita, joita tutkimukseen haluttiin sisällyttää. Saksaan ja Ruotsiin kuljetuksia menee sesonkiaikana hyvin säännöllisesti, lähes viikoittain, joten niihin kohdistuvat kuljetukset haluttiin laittaa erityisesti tutkimukseen. Lisäksi tutkimukseen valittiin kaksi hieman pienempää myyntialuetta, Ranska ja Iso-Britannia, sillä molemmat maat ovat haasteellisia kuljetusten osalta ja niiden hoitamiseen on etsitty toimivaa ja kustannustehokasta huolitsijaa. Lisäksi tarjouspyyntöjä ei haluttu lähettää kaikille Suomessa toimiville maarahtia tarjoaville huolitsijoille, vaan tutkimukseen päätettiin valikoida mukaan ainoastaan huolitsijoita, joiden kanssa yritys on toiminut lähimenneisyydessä tai nykyhetkellä. Mukaan valikoitui kuusi huolintapalveluita tarjoavaa yritystä, joiden tiedettiin pystyvän tarjoamaan maarahtia. Kahdelta tarjouspyynnön saaneelta yritykseltä tarjousta ei saatu ollenkaan erinäisistä syistä johtuen, joten he jäivät tutkimuksen ulkopuolelle. Tutkittavien huolitsijoiden valinnassa kriteerinä toimi pääasiallisesti yrityksen tunnettuus ja palvelutaso. Kuten luvussa 3.4. on mainittu, huolitsijoiden, joiden palveluista ja laadukkaasta palveluntasosta voidaan olla edes jollain tasolla varmoja, kanssa on pienempi kynnys aloittaa yhteistyö kuin huolitsijoiden, joiden palveluntasosta ei ole takeita tai tietoa.

4.2.1 Tutkimusaineiston hankinta

Rajauksien jälkeen oli vuorossa päätös siitä, miten tutkimusaineistoa ruvettaisiin hankkimaan. Tutkimus päätettiin toteuttaa sähköpostitse lähetettävänä tarjouspyyntönä huolitsijaliikkeiden yhteyshenkilöille. Tarjouspyyntö lähetettiin yhteyshenkilöille marraskuun lopussa 2012 pitäen silmällä sitä, että loppuvuodesta rahatihinnat yleensä tarkistutetaan huolitsijoiden toimesta, ja uudet sopimukset kuluvalle vuodelle tehdään. Tarjouspyynnössä huolitsijoita pyydettiin tarjoamaan tietynkokoista rahtia tutkimukseen mukaan otettuihin maihin ja maiden sisältä valikoituneisiin postinumeroihin. Toimitusehdoksi valittiin CPT, joka on yleisesti

käytössä maarahdeissa Euroopan sisällä. Tarjouspyynnössä oli mainittu CPT ”määrämaan postinumero + postitoimipaikka”. Kunkin maan kohdalla valittiin vertailun kohteeksi maan pääasiallinen toimituspaikka, mutta myös toinen toimituspaikka, joka olisi mahdollisimman kaukana ensimmäisestä toimituspaikasta, esimerkiksi Etelä - Pohjoinen. Tämä siksi, koska aina kaikki lähetykset eivät mene saman toimipaikkaan, ja haluttiin myös selvittää rahdit kaukaisempiin toimituspaikkoihin ja luoda tällä kilpailutukselle kontrastia. Vertailun helpottamiseksi tarjoukset pyydettiin antamaan maarahdille muodossa ALL IN, eli kuljetuksen hinta sisältäen kaikki lisät, mutta ei arvonnisäveroä. Tarjouksille asetettiin viimeiseksi palautuspäiväksi 18.12.2012.

4.2.2 Aineiston läpikäynti

Palautuspäivän jälkeen saadut tarjoukset käytiin läpi ja niiden perusteella ruvettiin tekemään vertailua kuljetuskustannuksista. Vertailussa käytettiin ennalta huolitsijoille annettuja rahdituspainoperusteita: tarjoukset saatiin 120 kg ja 300 kg lähetyksille, sekä päätuotteiden kauhojen 1,7; 2,2 sekä 2,7 lavametriä vieville lähetyksille. Tarjoukseen mukaan valikoituneet lähetykskoot valittiin yhdessä yrityksen logistiikkakoordinaattorin Terhi Salmisen kanssa ja niiden katsottiin kuvastavan suunnilleen keskimääräisiä lähetyksiä ja lähetykskokoja, joita case -yritykseltä lähtee usein.

Laskelmien oikeellisuus varmistettiin niiden huolitsijoiden osalta, jotka eivät tarjouspyyntöhetkellä olleet yrityksen säännöllisinä rahdinkuljettajina ja varmistettiin huolitsijoiden tarjoamia kuljetusaikoja eri kohteisiin, sillä kuljetusajalla on toisinaan suuri merkitys rahtia tilatessa. Kuljetusajan ajateltiin myös jollain tavoin erottelevan hinnan ollessa tasaväkisessä tilanteessa niin sanotusti nopeamman huolitsijan ja helpottavan päätöksentekoa. Loppujen lopuksi kuljetusaikaa ei kuitenkaan nähty oleellisena osana tutkimusta, joten sen osuus tutkimuksesta päätettiin jättää kokonaan pois.

Koska huolitsijoiden tarjoamat hinnat vaihtelevat yrityskohtaisesti, päätettiin varsinaiset euromääräiset hinnat pitää salassa ja käsitellä tarjouksia tutkimuksessa

vertailuluvuin. Kuljetuslaskelmien perusteella verrattiin edullisimman huolitsijan hintaa kalliimpien huolitsijoiden hintoihin. Näin saatiin aikaiseksi vertailuluvut, jossa halvinta huolitsijaa vastaa luku 1 ja muiden huolitsijoiden hintoja on verrattuna tähän. Esimerkiksi jos edullisimman huolitsijan tarjous on 1000€ vastaa se taulukossa lukua 1, ja toisen huolitsijan tarjouksen ollessa 1500€ kuvaisi luku 1,5 tätä huolitsijaa taulukossa. Tällä tavalla selvitettiin huolitsijoiden edullisuusjärjestys ja saatiin selville hinta vertailuluvulla.

4.3 Kuljetushintavertailu

Tutkimustuloksien käydään läpi pienimmästä suurimpaan. Aluksi käsitellään 120 kg, sitten 300 kg lähetyksiä ja lopuksi siirrytään lavametreihin ja tutkitaan 1,7; 2,2 sekä 2,7 lavametrin tarjottujen hintojen erot. Pienemmille lähetyksille, 120 ja 300 kg, ei ollut annettu painon lisäksi muuta informaatiota, mutta huolitsijat eivät sitä tuntuneet kaipaavankaan, sillä kukaan ei kysynyt lisätietoja. Kaikki tutkimustulokset on läpikäyty maakohtaisesti ja toimipaikoittain jokaiselle lähetyskoolle. Jokaisen maan tutkimustuloksiin on lisäksi haastateltu Terhi Salmista kunkin maan haasteista.

4.3.1 Saksa

Vuonna 2011 Suomi oli Saksan 27. tärkein tuontimaa ja 25. tärkein vientimaa. Saksa on yksi maailman johtavista vientikauppaa harjoittavista maista ja se on vientikohteena suhteellisen helppo maa Suomesta katsottuna. Vuosaaren satamasta menee päivittäin laivaliikennettä Travemündeen, ja monet huolitsijat ovat ruvenneetkin tarjoamaan kappaletavaroille lähtöjä Saksaan useamman kerran viikossa. Yleisesti ottaen Saksaan menevien rahtien toimitusajat ovat suhteellisen lyhyitä, ja loppuviikosta lähtevä tavara on perillä yleensä seuraavan viikon alkupuolella. Eri huolitsijoilla on kuitenkin eroja toimitusajoissa, ja kaikilla huolitsijoilla ei Saksan vientiin ole tarjota lähtöjä kuin kerran viikossa. (Salminen 2013). Seuraavissa taulukoissa on erikokoisille lähetyksille tehty vertailut kuljetushinnan mukaisesti Saksaan kahteen eri postinumeroon.

TAULUKKO 2. Kuljetushinnat Pohjois-Saksa 32xxx

Huolitsija					
	120 kg	300 kg	1,7 lvm	2,2 lvm	2,7 lvm
A	1 *	1,05	1,01	1,02	1*
B	1,3	1,07	1*	1*	1,07
C	1,21	1*	1,63	1,46	1,42
D	1,24	1,32	2,6	2,7	1,7

Taulukosta on nähtävissä, että Pohjois-Saksan toimituspaikkaan rahtien hinta vaihtelee hyvinkin paljon, eikä yksittäinen huolitsija nouse esille. 120 kilon lähetyksessä Huolitsija A on selkeästä muista huolitsijoista halvempi, kun taas 300 kilon lähetyksessä A, B ja C ovat kaikki noin 7 % hintahaarukassa C:n ollessa halvin. Suuremmissa lähetyksissä hajonta oli myös suurta.

TAULUKKO 3. Kuljetushinnat Etelä-Saksa 72xxx

Huolitsija					
	120 kg	300 kg	1,7 lvm	2,2 lvm	2,7 lvm
A	1 *	1*	1*	1*	1*
B	1,46	1,15	1,05	1,06	1,05
C	1,26	1,04	1,35	1,26	1,28
D	1,18	2,01	2,25	1,96	1,46

Taulukosta 3 nähdään Etelä-Saksaan sijoittuvaan toimituspaikkaan tehdyt vertailuarvot kuljetuksille. Huolitsija A on pienemmissä lähetyksissä jopa kaksi kertaa edullisempi kuin kallein huolitsija. Muissakin lähetysluokissa A:n hinnat ovat vähintään 5 prosenttia halvemmat muihin. D nousi esille Etelä-Saksaan kalleimpana huolitsijana tarjottuaan jopa kolmeen lähetysluokkaan rahteja tuplahinnalla halvimpaan verraten.

4.3.2 Ranska

Ranska on Suomen kahdeksanneksi suurin kauppakumppani. Viime vuosina talouden taantumisen myötä vienti Suomesta Ranskaan on kuitenkin pienentynyt huomattavasti. ALLU Finlandilla on tytäryhtiö Ranskassa, ja maa otettiin tutkimukseen logistiikkatiimin toivomuksesta selvittää optimaalinen huolintayritys maahan. Viime aikoina Ranskan kuljetusten suhteen on koettu ongelmia, ja asiakkaalta rahteja laskutettaessa reklamaatiot rahdin toimitusajoista tai hinnasta eivät ole epätavallisia. Ranska on hankala maa viennillisesti, sillä se on maantieteellisesti suuri maa. Lisäksi kulttuurierot ja kieliero Suomen ja Ranskan välillä luovat omat haasteensa viennille. (Salminen 2013.) Ranskaan lähtöjä on keskitetysti vain kerran viikossa.

TAULUKKO 4. Kuljetushinnat 212xx, Keski-Ranska

Huolitsija					
	120 kg	300 kg	1,7 lvm	2,2 lvm	2,7 lvm
A	1 *	1*	1*	1*	1*
B	1,57	1,26	1,04	1,04	1,14
C	1,98	1,10	1,40	1,37	1,50
D	1,20	2,06	2,20	1,88	1,52

Keski-Ranskaan saatujen tarjouspyyntöjen vertailuarvot löytyvät taulukosta 4. Huolitsija A tarjoaa Keski-Ranskan alueelle halvimmat hinnat tarjouspyynnön saaneista huolitsijoista. Kyseisen alueen hintavertailua tehtäessä huomion kiinnittivät erityisen suuret erot rahtihinnoissa kaikilla huolitsijoilla. Huolitsija D on poissuljettu vaihtoehto hintojen ollessa jopa yli kaksinkertaiset halvimpaan verrattuna. Huolitsija B pääsi lähimmäs huolitsija A:n hintoja, ja isompia lähetyksiä lähetettäessä lieneekin syytä tarkistuttaa hintaero uudelleen A:n ja B:n välillä.

TAULUKKO 5. Kuljetushinnat 442xx, Länsi-Ranska

Huolitsija					
	120 kg	300 kg	1,7 lvm	2,2 lvm	2,7 lvm
A	1 *	1*	1*	1*	1*
B	1,53	1,20	1,08	1,04	1,14
C	1,34	1,12	1,44	1,33	1,45
D	1,15	1,95	2,06	1,70	1,85

Huolitsija A tarjosi Länsi-Ranskan lähetyksiin kaikkiin luokkiin edullisimmat hinnat. Lähimmäs halvimpia hintoja pääsi huolitsija B 2,2 lavametrin lähetyksessä päästen neljän prosentin päähän A:n hinnasta. Muiden huolitsijoiden hinnat menevät kymmenillä prosenteilla, jopa kaksinkertaisina ohi huolitsija A:n tarjoamista hinnoista.

4.3.3 Iso-Britannia

Britannia oli vuonna 2010 Suomen kuudenneksi tärkein vientimaa. Iso-Britannia ja Suomi jakavat näkemyksiä sisämarkkinoista ja monesti muutkin politiikkaan ja kaupankäyntiin liittyvät näkemykset. (Suomen Suurlähetystö Lontoo, 2013.) Case-yrityksellä on Isossa-Britanniassa tytäryhtiö sekä jälleenmyyjä ja Britannialta odotetaan vientimaana kohtuullisen paljon ja sen odotetaan kasvattavan osuuttaan. Omat haasteensa Ison-Britannian vientiin tuo vientimaan sijainti: Iso-Britannia on käytännössä saari keskellä merta, jonne rahti liikkuu laivalla. Lähtöjä on vain kerran viikossa ja kuljetusaika liikkuu viikosta eteenpäin. Toisaalta taas Isossa-Britanniassa on erittäin toimivat verkostot ja paljon huolitsijoita ja terminaaleja joten rahdin liikkuminen mantereella on helppoa ja suhteellisen nopeaa. (Salmi-nen 2013)

TAULUKKO 6. Kuljetushinnat Iso-Britannia

Huolitsija					
	120 kg	300 kg	1,7 lvm	2,2 lvm	2,7 lvm
A	1 *	1*	1,08	1,08	1,02
B	1,33	1,03	1 *	1 *	1 *
C	1,32	1,04	1,24	1,16	1,10
D	1,27	1,54	1,67	1,70	1,24

Huolitsijoilta pyydettiin kuljetushintoja kahteen eri toimituspaikkaan, jotka sijait-sivat eri puolilla Isoa-Britanniaa, mutta sattumalta molemmat toimituspaikat osui-vat samaan hintavyöhykkeeseen, joten molemmille hinnat olivat samat. Taulukos-ta 6. on nähtävissä että Iso-Britanniaan suuntautuvan viennin kuljetuskustannuk-set vaihtelevat hyvinkin paljon. Parhaimmillaan halvimman ja kalleimman välillä oli eroa 70 %. Ison-Britannian kuljetuksiin ei noussut selkeästi yksikään huolitsija halvimmallalla hinnalla esille, vaan A ja B ovat suurin piirtein samoissa hinnoissa. A on edukkaampi pienemmissä lähetyksissä, ja huolitsija B taas suuremmissa, lavametrejä vievissä lähetyksissä. D:n hinnat olivat jokaisessa lähetyksessä vä-hintään 20 % kalliimmat. Ison-Britannian kuljetuksissa hinnat voisi katsoa edel-leen kuljetus kerrallaan.

Hintaeroa A:n ja B:n välillä oli alle 10 %, ja mahdollisesti uudella hintapyyntö-kierroksella tai niin sanotut spottihinnat huolitsijan yhteyshenkilöltä kysymällä hintoja voisi saada tiputettua vielä hieman alemmas, niin että jompikumpi huolit-sijoista nousisi halvemmaksi. Ison-Britannian rahdeissa kuljetusaika ei ole oleel-linen kilpailuvaltti, sillä kaikilta tarjouspyyntökierroksella mukana olleilla huolit-sijoilla on Isoon-Britanniaan lähtöjä vain kerran viikossa.

4.3.4 Ruotsi

Ruotsi on Suomen kannalta katsottuna helppo kauppakumppanimaa. Ruotsi sijait-see Suomen välittömässä läheisyydessä, ja sinne pääsee ajamalla pohjoisesta

Suomesta. Rahtia ajatellen Etelä-Suomesta lähtee lisäksi monta kertaa viikossa laivoja ja lauttoja Ruotsiin, joilla pääasiallinen rahtiliikenne Suomen ja Ruotsin välillä hoidetaan.

Suomen ja Ruotsin läheiset suhteet kaupan alalla ovat muokanneet maiden teollisuuden rakenteesta hyvin samanlaiset. Tullilaitoksen (2. 2013) mukaan Suomen vienti Ruotsiin kasvaa vuosi vuodelta enemmän, vuonna 2012 jopa 12 prosenttia vuotta edelliseen verrattuna. Ruotsi on yhä edelleen suurin vientimaamme.

Ruotsi on maantieteellisesti Suomen lailla suuri maa ja etäisyydet etelän ja pohjoisen välillä pitkiä, mikä luo omat haasteensa kuljetuksien järjestämiseen. Ruotsin tarjouspyyntöön valittiin poikkeuksellisesti kaksi toimipaikkaa Etelä-Ruotsista, toinen Suur-Tukholman alueelta, jossa case -yrityksen tytäryhtiö sijaitsee ja toinen eteläkärjen tuntumasta. (Salminen, 2013)

TAULUKKO 7. Kuljetushinnat Pääkaupunkiseutu Ruotsi

Huolitsija					
	120 kg	300 kg	1,7 lvm	2,2 lvm	2,7 lvm
A	1 *	1*	1 *	1 *	1,03
B	1,25	1,03	1,04	1,03	1,14
C	-	-	-	-	-
D	1,48	3,0	1,03	1,02	1*

Taulukosta 7. on luettavissa Ruotsin pääkaupunkiseudun kuljetusvertailu. Heti alkuun C tippui hintavertailusta Ruotsin osalta ilmoittamalla, etteivät he halua tarjota rahtia Ruotsiin, sillä se ei kuulu heidän ydinalueeseensa. Vertailu suoritettiin siis A:n, B:n ja D:n kesken. Hintavertailussa parhaiten pärjasi huolitsija A, joka tarjosi halvimman hinnan kaikille muille paitsi 2,7 lavametriä vievään lähetykseen. D oli kallein pienimmissä lähetyksissä, jopa kolminkertaistaen halvimman huolitsijan hinnan, mutta oli taas halvin suurimmalle lähetykselle, tosin vain 3 prosentin erolla A:han.

TAULUKKO 8. Kuljetushinnat Etelä-Ruotsi

Huolitsija					
	120 kg	300 kg	1,7 lvm	2,2 lvm	2,7 lvm
A	1 *	1*	1*	1*	1*
B	1,35	1,2	1,24	1,23	1,28
C	-	-	-	-	-
D	1,5	3,15	1,08	1,09	1,08

Taulukko 8. kertoo vertailuarvot eteläisimmän Ruotsin kuljetushinnoille. A osoittautui jälleen halvimmaksi vaihtoehdoksi, tällä kertaa kaikilla painoluokilla. B oli vertailussa jokaisessa rahditusluokassa vähintään 20 prosenttia A:ta kalliimpi. D:n hinnat pienemmissä lähetyksissä olivat jopa yli kolminkertaiset, mutta suuremmissa lähetyksissä D jäi alle 10 prosentin päähän halvimmista hinnoista.

Ruotsiin suositellaan käytettäväksi huolitsija A:ta, joka tarjosi lähestulkoon jokaiselle lähetykselle halvimman hinnan.

TAULUKKO 9. Edullisin huolitsija eri lähetyksille

	120 kg	300 kg	1,7 lvm	2,2 lvm	2,7 lvm
Etelä-Saksa	A	A	A	A	A
Pohjois-Saksa	A	C	B	B	A
Ruotsi Pääkaupunkiseutu	A	A	A	A	D
Etelä-Ruotsi	A	A	A	A	A
Iso-Britannia	A	A	B	B	B
Keski-Ranska	A	A	A	A	A
Länsi-Ranska	A	A	A	A	A

Kuten taulukosta voi lukea, huolitsija A on hallitsevasti edullisin. Huolitsija B on kuitenkin edullisin viidelle suurelle lähetykselle. Jatkossa kuljetustilaukset Ruotsiin, Etelä-Saksaan ja Ranskaan suositellaan keskitettäväksi huolitsija A:lle. Iso-Britannian ja Pohjois-Saksan kuljetuksissa lienee paras tarkistaa hinta kuljetuskohtaisesti huolitsijoiden A ja B kesken. Huolitsija D tarjosi parhaan hinnan yhdelle lähetykselle Ruotsiin ja huolitsija C yhdelle lähetykselle Pohjois-Saksaan,

mutta erot muissa lähetyksissä halvimpiin verrattuna olivat suuret, joten huolitsijoita C ja D ei suositella käytettäväksi kuin erikoistapauksissa.

5 YHTEENVETO

Tämän opinnäytetyön tarkoituksena oli kuljetushintojen vertailu vientitoimituksissa erikokoisille lähetyksille case -yrityksen ydinmyyntialueille Saksaan, Ranskaan, Ruotsiin ja Iso-Britanniaan. Saatujen tuloksien pohjalta toivottiin pystyvän valitsemaan yritykselle halvimmat huolitsijat eri myyntialueille. Lisäksi tavoitteena oli selvittää olisiko yrityksen logistiikkapalveluiden hankintojen keskittäminen kannattavaa.

Tutkimuksen viitteellisessä kehyksessä käytiin läpi yhteisökauppaan liittyviä asioita, kuten yhteisökuljetuksia, kuljetusten rahdituspainoperusteita ja Incoterms 2010-toimituslausekkeita. Lisäksi teoriaosuudessa syvennettiin logistiikkapalveluihin ja niiden ostamiseen ja ulkoistamiseen sekä selvitettiin huolintaa käsitteenä.

Tutkimus sai alkunsa case -yrityksen tarpeesta selvittää, onko kannattavaa keskittää kaikki kuljetuspalvelut yhdelle huolitsijalle vai jatkaa kuljetuspalveluiden hajuttamista useammalle huolitsijalle nykyisen käytännön mukaan. Tutkimus toteutettiin ajallisesti välillä loppuvuosi 2012 ja kevät 2013. Tutkimusaineistona on pääasiassa käytetty valituille huolitsijoille lähetettyihin tarjouspyyntöihin saatuja vastauksia, ja lisäksi on haastateltu case -yrityksen logistiikkakoordinaattoria. Saaduista tarjouksista koottiin vertailukelpoinen aineisto, jossa halvimman huolitsijan hintaa verrattiin muiden huolitsijoiden tarjoamiin hintoihin. Tällä tavoin saatiin selville hintojen erot ja huolitsijat laitettua edullisuusjärjestykseen.

Tutkimuksen tulokset kääntyivät vahvasti huolitsija A:n puoleen, sen ollessa edullisin lähes jokaisessa lähetyskoossa lähes kaikkiin maihin. Jatkossa suositellaan kuitenkin käytettäväksi myös huolitsijaa B, joka tarjosi viidelle suurelle lähetykselle edullisimman palvelun. Iso-Britannian ja Pohjois-Saksan kuljetuksissa lieinee paras tarkistaa hinta kuljetuskohtaisesti huolitsijoiden A ja B kesken.

Tutkimuksen tulokset olivat pääsääntöisesti juuri sellaiset kuin niiden oletettiin olevankin: tutkimuksen alussa huolitsijoiden A ja B oletettiin olevan hinnoiltaan edullisimmat. Oletamus perustui siihen, että kyseisten huolitsijoiden kanssa on

tehty yhteistyötä laajemmassa mittakaavassa kuin muiden tutkimuksessa mukana olleiden huolitsijoiden kanssa, jolloin on päästy jo nauttimaan pitkän yhteistyösuhteen eduista. Lisäksi huolitsijoilla A ja B oli tilastoa ja tietoa case - yrityksen lähetysoyeymeista ja pääsääntöisistä markkina-alueista, joten siinä mielessä tutkimus suosi huolitsijoita A ja B. Maailmantilanteen epävakauden myötä kuljetuskustannukset ovat jatkuvassa muutoksessa, joten kuljetuksia suositellaan kilpailuttamaan tai ainakin tarkistuttamaan hinnat nykyisillä huolitsijoilla vähintään vuoden välein. Harvoin huolitsijat itse tarjoavat hinnan alennuksia varsinaisiin rahteihin ilman lisiä vaan korotuspaineita on useasti, joten hintojen tarkistuttaminen ajaisi yrityksen etua.

Tutkimus mittasi juuri sitä, mitä sen oli tarkoituksena mitatakin, joten tutkimuksen validiteettia voidaan pitää hyvänä. Kohderyhmä ja tutkimuksen kysymykset, tässä tapauksessa tarjouspyynnön sisältö, olivat oikeat tutkimusta ajatellen, mutta toisaalta myös kohderyhmän valinta ajoi osan huolitsijoista epäarvoiseen asemaan.

Jatkotutkimuksena pelkän hinnan lisäksi voisi tutkia enemmänkin huolitsijoiden tarjoamia lisäpalveluita, kuten esimerkiksi kuljetuksien päästöjä ja toimitusaikaa yrityksen näkökulmasta ja palvelutason parantajana.

LÄHTEET

Painetut lähteet:

Auramo, Juha; Koskinen, Harri. 1990. Huolinta-alan käsikirja. Helsinki: Suomen Spedservice

Hirsijärvi, S., Remes, P. & Sajavaara, P. 2002. Tutki ja kirjoita. Helsinki: Kustannusosakeyhtiö Tammi

Hokkanen, S., Karhunen, J. & Luukkainen, M. 2. 2011. Johdatus logistiseen ajatteluun. Jyväskylä: Sho Business Development Oy.

Hokkanen, S., Karhunen, J. & Luukkainen, M. 1. 2004. Logistisen ajattelun perusteet. Jyväskylä: Kopijyvä Oy.

Hörkkö, H., Koskinen, H., Laitinen, P., Mattson, M., Ollikainen, J., Reinikainen, A. & Werdermann, R. 2010. Huolinta-alan käsikirja. Uudistettu painos 2010. Vantaa: Suomen Spedservice Oy.

ICC. 1999. Incoterms 2000. Helsinki: ICC Palvelut Oy

Iloranta, K. & Pajunen-Muhonen, H. 2008. Hankintojen johtaminen: ostamisesta toimittajamarkkinoiden hallintaan. Jyväskylä: Tietosanoma.

Jalanka, J., Salmenkari, R. & Winqvist, B. 2003. Logistiikan ulkoistaminen: käsikirja ulkoistamisesta. Helsinki: Suomen Logistiikkayhdistys ry & Liikenne- ja viestintäministeriö.

Kansainvälisen kaupan koulutuskeskus – FINTRA ja Multiprint Oy. 2004. Ulko- maankaupan erikoistermit, 7. uusittu painos. Helsinki: Multikustannus.

Karrus, K. 1998. Logistiikka. Porvoo: WSOY

Koskinen, A., Kivistö, T., Lankinen, M., Sakki, J., Vepsäläinen, A. 1995. Juva: WSOY:n graafiset laitokset

Pouri, Reijo. 1997. Businesslogistiikka. Helsinki: WSOY

Railas, Lauri. 2012. Incoterms 2010. Käyttäjän käsikirja. Hämeenlinna: Lakimiesliiton Kustannus.

Ritvanen, V., Inkiläinen, A., von Bell, A., Santala, J. 2011. Logistiikan ja toimitusketjun hallinnan perusteet. Suomen Huolintaliikkeiden Liitto Ry & Suomen Ostojen ja Logistiikkayhdistys LOGY ry)

Elektroniset lähteet:

4PL Central Station Group 2008. What is 4PL? [viitattu 26.3.2013]. Saatavissa: <http://www.centralstation.ch/eseiten/wasist4pl.html>

ALLU Finland Oy. 2013, Yritysesittely. [viitattu 26.3.2013]. Saatavissa: <http://www.allu.net/fi/allu-group>

European Commission-portaali 2012. Enlargement Croatia. [viitattu 18.3.2013]. Saatavissa: http://ec.europa.eu/enlargement/countries/detailed-country-information/croatia/index_en.htm

Finnish German Competence Network. Yhteisökaupan asiakirjat, 2013. [viitattu 18.1.2013]. Saatavissa: <http://hu102.bh.spt.fi/samk/vl.nsf/0/818C5E78371DE67EC225736E004BF28A>

If. 2011. Incoterms-esite.[viitattu 26.3.2013]. Saatavissa: <http://www.if.fi/web/fi/sitecollectiondocuments/commercial/kuljetusvakuutukset/>

62523_20110433_incoterms_esite_fi_com.pdf

Logistiikkaselvitys 2012, Liikenne- ja viestintäministeriö, 2013. [viitattu 21.2.2013]. Saatavissa:

http://www.lvm.fi/c/document_library/get_file?folderId=1986562&name=DLFE-15768.pdf&title=Julkaisu%2011-2012

Logistiikan Maailma, 2013. Incoterms 2010. [viitattu 24.2.2013]. Saatavissa:

http://www.logistiikanmaailma.fi/wiki/Incoterms_2010#.UViyHRc4Fq

Suomen Suurlähetystö, Lontoo 2013. Suomi ja Iso-Britannia: Kahdenväliset suhteet. [viitattu 6.3.2013] Saatavissa:

<http://www.finemb.org.uk/public/default.aspx?nodeid=43626&contentlan=1&culture=fi-FI>

Tulli. 1, 2012. Kuljetustilastot 2012. [viitattu: 26.3.2013]. Saatavissa:

http://www.tulli.fi/fi/suomen_tulli/ulkomaankauppatilastot/tilastoja/kuljetukset/index.jsp

Tulli. 2, 2013. Suomen ja Ruotsin välinen kauppa 2012. [viitattu: 26.3.2013].

Saatavissa:

http://www.tulli.fi/fi/tiedotteet/ulkomaankauppatilastot/katsaukset/maat/ruotsi12/1iitteet/2012_M11.pdf

Verohallinto, 2011. Ulkomaankaupan Arvonlisäverotus. [viitattu 3.1.2013]. Saatavissa: [http://www.vero.fi/fi-](http://www.vero.fi/fi-FI/Yritys_ja_yhteisoasiakkaat/Liikkeen_ja_ammattinharjoittaja/Arvonlisaverotus/Ulkomaankaupan_arvonlisaverotus(10744))

[FI/Yritys_ja_yhteisoasiakkaat/Liikkeen_ja_ammattinharjoittaja/Arvonlisaverotus/Ulkomaankaupan_arvonlisaverotus\(10744\)](http://www.vero.fi/fi-FI/Yritys_ja_yhteisoasiakkaat/Liikkeen_ja_ammattinharjoittaja/Arvonlisaverotus/Ulkomaankaupan_arvonlisaverotus(10744))

VR Transpoint, 2010. Kappaletavaralogistiikan rahditusperusteet ja palvelumaksut. [Viitattu 16.3.2013]. Saatavissa:

http://www.vrtranspoint.fi/attachments/newfolder_1/5v0kIP8GB/VR_Transpointin_kappaletavaralogistiikan_rahditusperusteet_ja_palvelumaksut.pdf

Yritys-Suomi 2013. Logistiikkatoimintojen ulkoistaminen. [viitattu 18.3.2013]. Saatavissa:

http://www.yrityssuomi.fi/web/guest/aihe?pp=polku_Yrityksena_toimiminen&ppa=palp_Myynti&aihe=1000038#Logistiikkatoimintojen_ulkoistaminen

Suulliset lähteet:

Salminen, T., 2013. Logistiikkakoordinaattori, ALLU Finland Oy. Haastattelu 26.3.2013

LIIITEET



ALLU Finland Oy

LIITE 1

TARJOUSPYYNTÖ

KULJETUSTARJOUS

10.11.2012

Pyydämme Teitä tarjoamaan maarahtia seuraaviin kohteisiin seuraavilla toimintusehdoilla Incoterms 2010:

MAATOIMITUSEHTOMÄÄRÄNPÄÄ

Iso-Britannia

CPT

DE13xxx

ST18 xxx

Ranska

CPT

212xx

442xx

Ruotsi

CPT

74xxx

29xxx

Saksa

CPT

72xxx

32xxx

Tarjoukset pyydämme ilmoittamaan seuraaville rahditusperusteille:

1,7 lvm, 2,2 lvm, 2,7 lvm, 120 kg ja 300 kg.

Jos ette tahdo tarjota palveluitanne johonkin mainituista kohteista, voitte jättää sen pois tarjouksestanne. Toivoisimme tarjousten olevan perillä 18.12.2012.

Lisätietoja rahtitarjouksista voitte kysyä allekirjoittaneelta, sähköposti maiju.koponen@allu.net.

Ystävällisin terveisin

Maiju Koponen

Logistiikka-koordinaattori

ALLU Finland Oy